



APPEL A PROJET COMMERCE

HOTEL - RESTAURANT

**Vous souhaitez reprendre un hotel restaurant ?
Nous avons une proposition pour vous !**



Charlieu-Belmont
COMMUNAUTÉ

Pierres d'histoire et Terre d'avenir



Petites villes
de demain

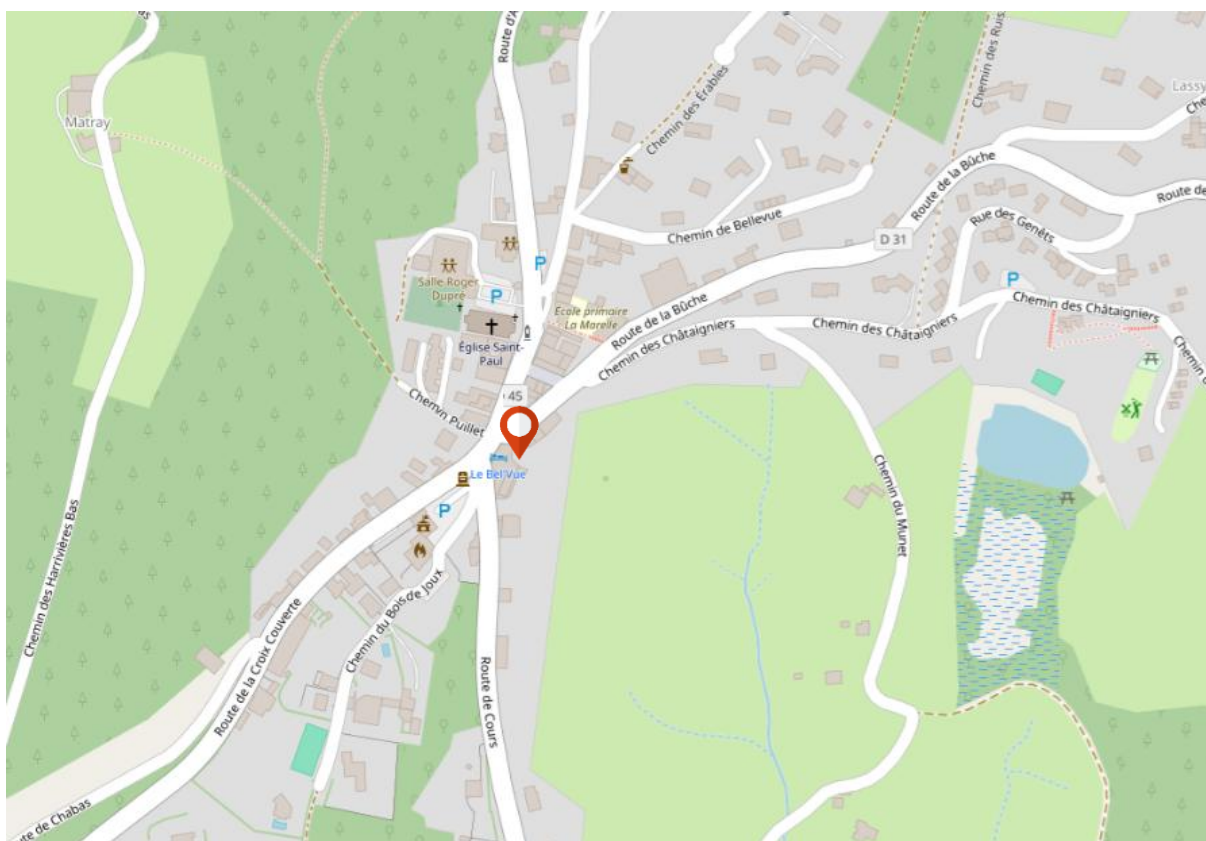
CONTEXTE

A cheval sur les départements de la Loire et du Rhône, Le Cergne est une commune de 620 habitants située dans un environnement rural et de moyenne montagne, mais à proximité de villes plus importantes telles que Cours-la-Ville, Charlieu, Thizy-les-Bourgs, Chauffailles ou encore Roanne.

Au cœur du village et en bordure d'un croisement de deux routes départementales le « Bel 'Vue » un hôtel restaurant est tenu depuis 35 ans par un couple.

Actuellement en recherche de repreneurs pour cause de départ à la retraite, les propriétaires gérants vendent le fonds de commerce qui peut être le cas échéant associé à la vente des murs. Dans ce cadre, les gérants, la communauté de communes et la commune s'associent afin de trouver un repreneur.

Carte du bourg de Le Cergne et de localisation de l'hôtel restaurant



Règlement de l'appel à projet commercial

1. LE BATIMENT

D'accès facile, en plein cœur de bourg et jouissant d'une très bonne visibilité, le local dispose d'une importante superficie étalée sur 4 niveaux :

-sous-sol : un grand espace à usage technique et de stockage (vestiaire du personnel, chambre froide, ...) + appartement des gérants de 100m²

-RdC (entrée principale) : accueil, salle de restaurant pouvant accueillir jusqu'à 80 personnes agrémentée d'une terrasse, salon, bar, cuisine

-1^{er} étage : chambres d'hôtel

-2eme étage : chambres d'hôtel

Les cuisines, en excellent état sont bien agencées et équipées. Elles bénéficient d'une belle surface et disposent de plus d'un laboratoire de pâtisserie indépendant.

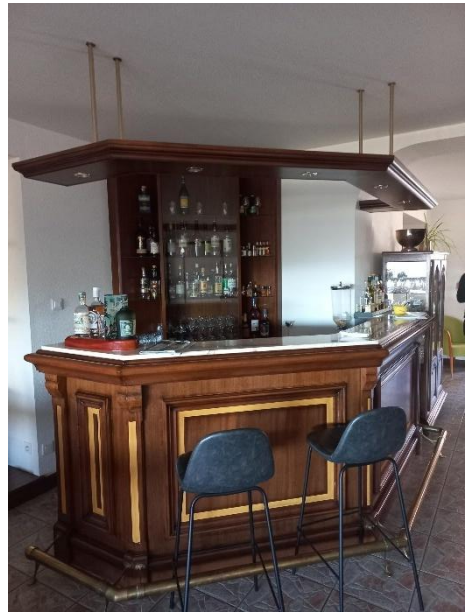
Un bâtiment annexe à usage de parking couvert et disposant d'une chambre PMR complète le bien.

Les extérieurs sont composés d'une grande terrasse, d'un parking sécurisé, et d'un jardin pour une superficie totale de 4000m² (en partie inutilisables du fait du dénivelé).

Le chauffage est au gaz de ville.

L'ensemble des bâtiments (extérieurs et intérieurs) sont en très bon état et les sanitaires du restaurant aux normes PMR.







2. L'ACTIVITE

Concernant les horaires d'ouvertures pratiqués, le restaurant est fermé le vendredi, le dimanche soir et le lundi midi.

L'activité est concentrée les lundis, mardi, mercredi et jeudi pour l'hôtel. Les week-ends et dimanches midis sont les jours les plus importants pour le restaurant.

La clientèle se compose principalement de personnes en visite ou travaillant dans les grandes entreprises industrielles du secteur (Malerba, Plasse, Altrad, ...) et de personnes des alentours souhaitant profiter d'une cuisine qualitative le week-end. Des marcheurs parcourant notamment le chemin de St-Jacques-de-Compostelle et les motards ou voiture de collection en itinérance font également partie du panel de clients types.

Un service traiteur de repas à emporter est également proposé.

Cette fréquentation variée permet à l'entreprise d'avoir une activité plutôt régulière sur l'ensemble de l'année, le mois d'août étant toutefois le moins fréquenté.

L'établissement est référencé aux Logis de France et classé 3 étoiles.

A ce jour quatre salariés composent l'équipe en plus des deux gérants :

- une femme de chambre (15h)
- une femme à tout faire (repassage, chambre, ...) (35h)
- une serveuse (35h)
- un pâtissier (30h)

Le poste de chef de cuisine est occupé par le gérant et sa compagne s'occupe principalement de l'accueil et du service.

Le chiffre d'affaire se partage entre l'hôtel (130 000€) et le restaurant (480 000€).

L'activité a été volontairement réduite ces dernières années par les gérants afin de préparer leur départ à la retraite. L'entreprise a connu par le passé jusqu'à 14 salariés et un chiffre d'affaire de 790 000€.

Les établissements similaires et concurrents à proximité se situent à Charlieu (Le Relais de l'abbaye) à Thizy-les-Bourgs (Le Clos Fleuri).

3. LES CONDITIONS D'ACHAT

Le fonds de commerce est à vendre au prix de 194 000€.

Le fonds peut être complété par l'achat des murs qui sont proposés au prix de 495 000€.

Dans le cas où les murs ne seraient pas achetés, le loyer a été estimé et fixé au prix de 4000€ par mois. L'appartement est loué 700€.

Dans l'ensemble des cas de figure possibles, les gérants actuels se portent volontaires pour accompagner les repreneurs dans le lancement de leur activité.

4. LES CANDIDATURES

Les candidatures devront répondre à l'objectif de reprise de l'activité.

Les conditions d'éligibilité :

- Création ou développement d'une entreprise commerciale.
- Immatriculation obligatoire au RM ou RCS (existante ou en cours)

Modalités de réponse à l'appel :

Les porteurs de projet sont invités à remplir le dossier de candidature et à fournir les pièces justificatives suivantes :

- Dossier de Candidature dûment rempli.
- Justificatif d'identité (carte d'identité ou passeport, et titre de séjour pour les ressortissants non-européens).

-Tout élément permettant d'enrichir le dossier (photos, CV, plaquette de présentation, etc.)

Les dossiers doivent être transmis, par mail (robin.andre@charlieubelmont.com), ou être déposés au siège de la communauté de communes (9 place de la Bouverie 42190 Charlieu).

Les dossiers des candidats seront entièrement rédigés en langue française ainsi que les documents de présentation associés. Tous les éléments financiers seront exprimés en euros. Aucune indemnisation ne sera versée aux candidats, quelle que soit la suite donnée à leur proposition.

5. PROCESSUS DE SELECTION

L'appréciation des dossiers est assurée par un jury composé d'élus communautaires, d'élus communaux, de représentants des chambres consulaires et de représentants de la plateforme Initiative Loire.

Critères d'appréciation :

- La viabilité économique du projet ;
- La qualité de l'offre proposée ;
- L'expérience et la motivation du candidat.

En cas de besoin, Charlieu Belmont Communauté se réserve le droit de prendre contact avec les candidats afin d'obtenir toute précision qu'il jugera utile et toute pièce qui lui semblera nécessaire.

Charlieu Belmont Communauté se réservera également la possibilité d'éliminer des candidatures incomplètes ou non conformes à la vocation du local.

Planning :

Date limite de l'envoi des dossiers de candidatures :

ETAPE 1 Examen des candidatures et présélection

ETAPE 2 Notification de présélection par mail

ETAPE 3 Entrevue avec les porteurs de projets présélectionnés

ETAPE 4 Notification de la décision finale par mail

ETAPE 5 Evaluation des besoins d'accompagnement et transmission de l'activité

ETAPE 6 Inauguration

6. ENGAGEMENTS DE CHARLIEU BELMONT COMMUNAUTE ET DE SES PARTENAIRES

- Assurer l'accompagnement de l'implantation et le suivi du développement du porteur de projet ;
- Aider à la recherche de financements ;
- Faire bénéficier au porteur de projet gagnant d'une visibilité locale importante ;
- Abonder à une aide immobilière d'une valeur de 1000€ versée en deux temps. Lors de l'installation du porteur de projet (500€ sous fourniture d'un justificatif d'installation) et lors du premier anniversaire du commerce (500€ sous fourniture d'un justificatif d'activité).

7. ENGAGEMENTS DU PORTEUR DE PROJET

- Exercer son activité au minimum cinq jours par semaine avec une amplitude horaire suffisante. Il devra se conformer au Code du Travail, notamment en termes de temps de repos hebdomadaire et de durée maximale journalière autorisée ;
- Participer à la dynamique collective de la vie du village.

Dossier de candidature

1/ PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET

Nom, Prénom :

Adresse :

Téléphone :

Email :

Parcours / Expérience :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2/ PRESENTATION DE L'ENTREPRISE (SI EXISTANTE)

Raison sociale :

Email :

Site Internet :

Nombre de salariés :

Votre structure est-elle adhérente à un réseau ?

☐ **Oui, lequel ?**

☐ **Non**

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement pour monter votre projet ?

☐ **Oui, lequel ?**

☐ **Non**

3/ DESCRIPTION DE MON PROJET

Nature de mon projet (description synthétique)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Contexte, objectifs et motivations de mon projet

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Description de l'action (étapes de développement, calendrier prévisionnel de mise en œuvre)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Clientèle visée (ex : particulier, professionnel, locale, etc...)

.....
.....
.....
.....
.....

Etat d'avancement de mon projet (étapes accomplies)

.....
.....
.....

.....
.....
Date d'ouverture envisagée

.....
.....
.....
.....
Horaires d'ouverture envisagés

Lundi :

Mardi :

Mercredi :

Jeudi :

Vendredi :

Samedi :

Dimanche :

4/ BESOINS DE DEPART

Que me faut-il pour démarrer mon activité (travaux, aménagements spécifiques, stocks, etc.) ?

5/ APPORT ET MOYENS MATERIELS ET HUMAINS (SALARIES, BENEVOLES, MATERIEL...) PREVUS POUR LA REALISATION DE L'ACTIVITE

.....

.....

[illegible]

Joindre un budget prévisionnel respectant les normes comptables et correspondant à l'année de fonctionnement de votre entreprise après installation dans les locaux.

[illegible]